

USCL 公司
EnergyCite™

财经计划

财经预期
销售预测
财经预测的说明
形式收支平衡表
形式现金流量表

2005 年 6 月修订

由 USCL 执行 CFO Thomas Powers,
CA CPA(已退休)提供

财务运作计划说明

销售预期

USCL 公司期望在收到资金之日起的约 6 个月开始接受 EnergyCite 公用事业仪表系统的订单。在随后的季度可以交货。使用了新近推出的 Landis+Gyr Focus 仪表作为仪表平台，USCL 可以其仪表的附加功能向公用事业公司提供产品。运用 L+G's 对今后 5 年的销售进行预测，USCL 已预计到 20% 的 Focus 仪表将连同 EnergyCite(EMS-2020)(见成列 B)一起售出。除了基本的 EMS-2020 部件外，公司期望销售以下的附加模块：

- 气模块—占 EMS-2020 销售的 65%
- 水模块—占 EMS-2020 销售的 52%
- 电源传感模块(PMS)和温度传感模块 (TSM)，按每销售一个 EMS-2020 配套一个的比率计算
- 电源传感监控模块 (PSCM) — EMS-2020 配套一个
- HVAC

销售货物成本预测

USCL 不打算成为制造商。除非是一些 R&D 的工作和供应小订单。公司的产品将外包生产。直到每个订单的数量达到经济合算并可进行一些预测的水平，大部分的器件将由北加州的供应商提供。从某些角度来看，将生产转移到国外是有利可图的。

基于从可能的供应商得到的报价，管理层已确定来自供应商的平均采购价格预计是整个生产线计算进口和运输费用之前销售价格的 50%。通过规模经济的方法，我们可预测，单件成本将随着今后 5 年生产工艺的提高而降低 5%。进口和运输预计占产品成本的 6%。然而，经过一段时间，产品的售价也会下降，因为 USCL 的成功将找来竞争。因此，预计的毛利润百分比在 5 年内会有轻微下降。

支出

在收到\$2,000,000 之后，公司将进入开始销售的最后阶段。6 个月中，现有的功能性样机器件将转变完成，商业用表可以提高给公用事业部门在家庭和商业中安装。

这个阶段需要开支的\$944,000 主要包括：咨询和分包合同的费用，销售样品的推广，进行区域试用，雇佣人员准备完成公司由 R&D 活动到运营组织的转变。

6 个月的转变阶段之后，订单将会从客户那里得到提供给供应商。USCL 不要做生产商，尽管它拥有一些进行 R&D 的设备和应急的有限的生产能力。交货，还有销售将在运作开始的三个月进行。尽管由地方供应商来执行订单会使初期的成本高一些，但是，在运作的初始阶段，应考虑节约时间和方便控制比成本更为重要。最终计划大部分生产在国外进行，一些组装在美国完成。展示 C 描述了 USCL 在成为完全运营公司之后的第一个 5 年期的业务计划。

管理层认识到一旦公司进入全面运作，必须履行 5 项主要的职责：产品开发/R&D 活动，销售以及市场营销，客户和现场服务，营运和生产，总体和行政管理。USCL 公司内部要有人不断改进现有产品，并开发新产品。初期，该部门将由一个总技术官，4 个软件工程师，2 个硬件工程师，2 个电缆调制解调器工程师，一个机械工程师。在 5 年内，R&D 部门的人员预计增加到 15 个。

销售和市场营销部将直接从公用事业部门和客户那里争取订单。无需雇佣独立的销售代理。刚开始由 5 个人组成，在 5 年内增加到 15 人。这个部门负责现场测试和演示。

客户和现场服务部提供客户服务，安装检察和修理。开始时三个人，最终发展到 10 个人。

营运和生产部负责采购以及外部供应商的装配协调。有时，需要一些合同工生产少量的实验用新产品并提供紧急情况需要的有限产品。5 年间，由 2 人增加到 5 人。

总部和行政管理人员最初由一个 CEO，一个 CFO，一个会计和两个办公室助理组成。即便公司按预期的快速发展，5 年内人员的增加不能超过 8 个。公司在今后 2 年里预计继续在现有的办公地点，以后将会搬到 Sacramento 地区的其他地方。

其他收入预计来自 **现金平衡** 的利息，无需用于立即运作。亏损预报，以及研究和开发贷款将会减少公司第一年全面营运的上缴税率。

形式资产负债表

Ehibit D 提供的是 USCL 寻找到的资金投入之前，资金刚投入之后，营运开始时，以及作为营运公司 5 年计划中第一年末的资产负债表。

现金和现金等量 公司只在必须的情况下雇佣兼职的工程师和顾问开发了样品等。目前没有一个人从公司拿工资。\$2,000,000 是现金和股东投入资本之外的资金投入。公司在预期的时间中会有大量现金流入。为了预测的目的，现金平衡表允许以远远大于营运所需的金额累计。事实上，那些多余的现金可以用于新产品和贸易的投资，或者做为股息分配给股东。

应收帐款 公司将不会有任何销售直到第一年开始营运。年末资产平衡表只提供资产平衡表日期前两个月的销售情况。

存货 提供的是从部件离开生产商运送到仪表工厂，发运给客户时候起算的已售货物的 2 个月的成本。

其他流动资产 各种预付支出，例如租金，保险，等。

资产和设备 预测包括管理层根据资本支出计划制定的今后 5 年里一些具体和大致的固定资产购置。

其他资产 专利，租赁抵押等。

ACCOUNTS PAYABLE

银行信用贷款限额 在公司营运的第一年内部筹集的流动资本将不足以支持存货和应收帐款的周转。然而，从公用事业部门得到的应收帐款应多于足够使我们得到银行融资所需要的担保。（另一种可能性是由仪表制造商提供所需资本。）一年以后，现金流量会很充裕，多于需要提供的流动资本。

流动负责 包括与应付工资相关的负债和其他义务。

其他当前负债 其他未明确债务

可支付贷款 — 股东/高级职员 大部分 以及增加的赔偿金在公司营运之前不会得以支付。

可支付贷款 同样，只有在公司开始营运后可以支付。

普通股 预计通过出售普通股将会筹集到\$2,000,000。

Retained earnings

不提供支付现金的准备。

形式现金流量预测表

Exhibit E 提供的是为期 5 年的现金流量预测。总的净现金流量预计达 \$118,706,000。

供营运使用的净现金在 R&D 的后期以及营运的第一年将会呈负数。前者不会产生销售，在营运的第一年建立的库存和应收帐款将超过纯收入。这个结果显而易见，因为第一年的最后一个季度销售会迅速增加。

用于投资活动的现金预计用于购买生产仪表所需的固定资产。该预测只是为了这个目的所做，在预测的期间不用于其他贸易和采购活动。

用于财经活动的现金流量包括\$2,000,000 已筹集到的股本金，营运第一年的应收帐款以及其他各种各样的支付义务。

投资机会和退出策略

8.1 投资需要和筹资的使用：USCL 正在推进其 EnergyCite tm EMS 2020 产品，智能用电，模块，用户端射频实用 LAN，EMS-2020 功能支持的自动读表/实时读表网络与居民户内用表网络连接站台信息传输的商业化。公司目前正在寻找\$2,000,000 私人资本的投入。这些资金将用于完成产品的开发，招募管理人员并开始销售和市场营销计划。U.S.专利申报开始于 2002 年 6 月并将持续到 2007 年。

公司期望以更高的价格发行新一轮股本来筹集流动资金和扩张公司。有可能在 2008 年一季度。

8.2 退出策略：管理层相信 USCL 的价值会迅速增加。产品发放的战略一并提及。公司核心的战略是在 2006 年四季度或者 2007 年一季度将 EnergyCite 仪表投放市场。管理层预计几个现有的独立的战略如下：

8.2.1 将整个公司的一部分出售给一个大的仪表生产商，家用控制产品，电缆，通信，